

ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO Nº16

ASASE LANZA UN NUEVO EPISODIO DE SU PODCAST: "HISTORIA Y EVOLUCIÓN DE LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN" CON ANDRÉS MARTÍNEZ.

Fuente: Redacción.

ASASE presenta un nuevo episodio de su podcast, titulado "Historia y evolución de las agencias de suscripción", en el que exploramos a fondo la trayectoria de este modelo de negocio junto a **Andrés Martínez**, director del Área Legal de **DUAL Ibérica**.

En esta entrega, analizamos la evolución de las agencias de suscripción a nivel internacional, desde sus inicios en el mercado de **Lloyd's** hasta su llegada a España. También abordamos los desafíos regulatorios a los que se enfrentaron las primeras agencias en nuestro país, así como su consolidación y especialización en distintos nichos de mercado a lo largo de los años.

Como cierre, **Andrés Martínez** comparte su visión sobre el futuro del sector y los principales retos que enfrentan las agencias de suscripción en los próximos años.



Puedes disfrutar de este episodio haciendo click en el siguiente **enlace**

¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?



Exsel UWA es una agencia de suscripción de seguro que se destaca por ofrecer una amplia gama de productos diseñados para satisfacer las necesidades mas importantes de sus clientes. Fundada en 2007, esta agencia ha demostrado ser una colaboración exitosa entre dos empresas con una sólida experiencia en el sector de seguros. Su compromiso con la innovación y la creación de productos diferenciadores ha sido un factor clave en su éxito continuo.

Exsel UWA, con un enfoque al mercado y al cliente, especialistas en suscribir riesgos de Responsabilidad Civil y Responsabilidad Civil Profesional.

ESPECIALIDADES

La agencia de suscripción se especializa en **RC general y profesional, ciber riesgos, líneas financieras, seguros para objetos y bienes, intermediarios de crédito y seguros para detectives.**

CONTÁCTANOS

exsel@exsel.net
911 542 269
En la Web

ASASE E IMEUREKA CELEBRAN CON ÉXITO SU PRIMER WEBINAR SOBRE DIGITALIZACIÓN Y EFICIENCIA EN LA DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS.

Fuente: Redacción.

ASASE celebró el pasado 30 de enero su primer webinar en colaboración con su partner tecnológico **IMEureka**, con una gran participación por parte de las agencias de suscripción socias. Durante la sesión, se presentaron las funcionalidades principales de la plataforma marketplace de **IMEureka** y su impacto en la optimización de la colocación de riesgos.

El evento contó con la participación de **Pablo Collado Puerta (CEO)** y **Rafael Zurera Baena (COO)**, cofundadores de **IMEureka**, quienes expusieron cómo su plataforma está revolucionando el sector asegurador a través de la digitalización, automatización e inteligencia artificial.



"Nuestro objetivo es facilitar el trabajo de los corredores y agencias de suscripción, reduciendo el tiempo de gestión y mejorando la eficiencia en la distribución de riesgos", destacó **Pablo Collado** durante su intervención.

Los temas que se trataron en el webinar incluyen el cómo el marketplace desarrollado por los cofundadores de **IMEureka** permite conectar corredores con mercados aseguradores de forma automática, permitiendo así el ahorro de tiempo y mayor eficiencia a la hora de desarrollar la suscripción del riesgo.



En esta plataforma las agencias de suscripción pueden interactuar con un amplio catálogo de corredores sin necesidad de una relación previa. Gracias a esta tecnología, se incrementaría la ratio de conversión en la suscripción de riesgos.

Durante la sesión, se presentó la forma en que **IMEureka** permite a las agencias de suscripción acceder a riesgos que antes no llegaban a ellas. A través de su sistema de filtros y configuraciones de apetito de riesgo, las agencias pueden recibir oportunidades personalizadas y gestionar la relación con corredores de manera más eficiente.

"El sector asegurador ha sido tradicionalmente muy manual en sus procesos. Con esta tecnología, logramos que las agencias de suscripción puedan trabajar de manera mucho más ágil y efectiva, mejorando la comunicación con los brokers y asegurando que cada riesgo llegue al mercado adecuado", explicó **Rafael Zurera**.

El éxito de este primer webinar demuestra la creciente importancia de la digitalización y el interés de las agencias de suscripción en nuevas herramientas tecnológicas que impulsen su negocio.

"Desde **ASASE**, reafirmamos nuestro compromiso en seguir organizando formaciones y eventos que aporten valor a nuestros socios y ayuden al desarrollo de nuestro sector"

AYAX LANZA UN SEGURO EXCLUSIVO PARA EL SECTOR DEL TAXI.

Fuente: Redacción.

La agencia de suscripción **AYAX** ha anunciado el lanzamiento de un nuevo producto asegurador diseñado específicamente para los profesionales del sector del taxi. Tras recibir la aprobación de la **Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones**, esta nueva solución ya está disponible para su contratación a través de corredores y corredurías en toda España.



El nuevo producto de **AYAX** ofrece una protección completa con coberturas diseñadas para el sector del taxi, incluyendo:

- Daños materiales específicos para vehículos de taxi.
- Responsabilidad civil ampliada para garantizar mayor protección.
- Asistencia en carretera especializada con cobertura inmediata.
- Gestión digital y soporte especializado

Una de las principales ventajas de este seguro es su gestión ágil y digital, facilitada por una plataforma intuitiva que permite cotizar y contratar de manera rápida y muy sencilla. Además, los asegurados contarán con un equipo de expertos en siniestros que brindará asesoramiento y resolverá incidencias de forma eficiente.

Desde **AYAX** destacan su compromiso con el desarrollo de soluciones aseguradoras innovadoras que se adapten a las necesidades del mercado. Este nuevo producto no solo ofrece una protección integral a los taxistas, sino que también proporciona a los corredores de seguros una herramienta diferenciadora para ampliar su cartera de clientes.

Para más información y contratación, los corredores interesados pueden contactar con **AYAX** a través de sus canales habituales.

HELIX MARINE REGISTRA UN CRECIMIENTO DEL 81% EN PRIMAS Y REFUERZA SU EXPANSIÓN.

Fuente: Pagina Web Helix Marine.

La agencia de suscripción **Helix Marine**, especializada en el sector del transporte marítimo, ha cerrado 2024 con un crecimiento del 81% en primas de seguros, consolidando su posicionamiento frente a los mercados tradicionales. Este logro se debe, en gran parte, a la expansión de su equipo bajo el liderazgo de su CEO, **Rafael Real**, y su director general, **Gora Orts**.

Entre los hitos del ejercicio, **Helix Marine** destaca:

- Tasa de conversión superior al 30% en pólizas emitidas sobre cotizaciones analizadas.
- Fuerte crecimiento en recobros, una línea clave en su desarrollo estratégico.
- Renovación de prácticamente el 100% de las pólizas emitidas en 2023, reflejando la confianza del mercado en su gestión.



Para 2025, **Helix Marine** prevé continuar su crecimiento con la incorporación de nuevas líneas de seguros marítimos, incluyendo mercancía seca, reefer, congelado y project cargo, así como coberturas especializadas como STP, Stock and Transit y DSU. Además, la firma planea entrar en el sector energético, aprovechando su experiencia en este ámbito.

El equipo de **Helix Marine** ha crecido un 75% en 2024, con la incorporación de **Miguel Molina** como nuevo director comercial, quien liderará la expansión en Cataluña. En el primer trimestre de 2025, la compañía sumará dos nuevos profesionales para seguir impulsando su desarrollo.

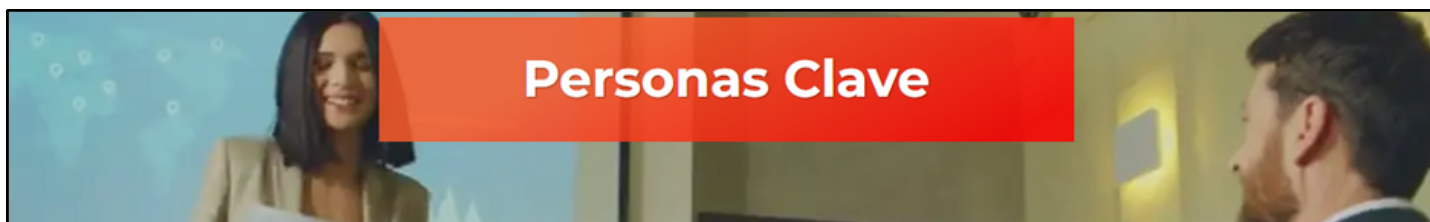
"2025 será un año de crecimiento, inversión tecnológica y consolidación para **Helix Marine**", afirma **Rafael Real**, quien desde mayo es accionista único de la firma.

Con estos avances, **Helix Marine** refuerza su posición como una agencia de suscripción de referencia en el sector marítimo, apostando por la innovación y el crecimiento sostenido.

EXSEL PRESENTA SU PRODUCTO ESTRELLA: PERSONAS CLAVE.

Fuente: Redacción.

En el dinámico mundo empresarial, las organizaciones dependen en gran medida de individuos clave que desempeñan roles fundamentales en su funcionamiento y éxito. Estos individuos, conocidos como "personas clave", pueden ser desde ejecutivos de alto nivel hasta empleados con habilidades únicas que son difíciles de reemplazar. Para protegerse contra la pérdida inesperada de estos valiosos colaboradores, **EXSEL UWA** lanza un seguro de Personas Clave que ofrecer protección financiera a la empresa en que de que sus directivos no puedan realizar su trabajo de forma temporal o permanente por accidente o enfermedad.



Nuestro seguro de «Personas Clave» es un **producto exclusivo de Exsel**, que nace como una forma de protección diseñada específicamente **para líderes** de empresas, totalmente innovador que no compite con los productos de Vida del mercado.

Proporciona protección financiera a la empresa en caso de que se vean los directivos imposibilitados para realizar su trabajo temporalmente o totalmente debido a una accidente o enfermedad, y **protección personal** a las Personas Clave, hasta 5 años el salario por Invalidez Profesional.

Descubre todas las ventajas que puede ofrecerte este producto en nuestro microsite exclusivo.

DESCÚBRELO >

Beneficios del Seguro de Personas Clave:

1. **Estabilidad Financiera:** La principal ventaja de contar con un seguro de personas clave es la estabilidad financiera que ofrece a la empresa. La indemnización recibida puede ser crucial para mantener la operatividad y cubrir los costos asociados con la búsqueda y capacitación de un nuevo empleado.
2. **Protección del Valor de la Empresa:** Las empresas que dependen de individuos con habilidades o conocimientos específicos pueden ver afectado su valor en el mercado si estos colaboradores se ausentan. Un seguro de personas clave ayuda a proteger ese valor, asegurando que la empresa pueda continuar funcionando sin interrupciones significativas.
3. **Atracción y Retención de Talento:** Ofrecer un seguro de personas clave puede ser un atractivo adicional para los empleados, mostrando que la empresa valora su contribución y está dispuesta a invertir en su seguridad. Esto puede ser un factor decisivo en la atracción y retención de talento clave.
4. **Planificación Sucesoria:** Este tipo de seguro también forma parte de una estrategia más amplia de planificación sucesoria. Al tener un respaldo financiero, las empresas pueden planificar mejor la transición y el desarrollo de futuros líderes dentro de la organización.
5. **Producto Flexible y personalizado** que adapta la cobertura a las necesidades de cada empresa.
6. **Suscripción sencilla**, los únicos datos necesarios para cotizar son: fecha de nacimiento, sexo, salario neto y país de residencia.

¿En qué se diferencia el seguro de Personas Clave de **EXSEL** del resto de productos del mercado?

Nuestro seguro de Personas Claves empieza donde los demás terminan. Es decir, en el mercado puedes encontrar una cobertura máxima de 90.000€ al año de Incapacidad Total Temporal, sin embargo **EXSEL UWA** puede cubrir hasta 5 millones de euros.

Además pasa lo mismo con la Invalidez Profesional. El mercado generosamente da una capacidad de 500 mil euros, y nosotros podemos cubrir hasta 5 millones de euros.

¿Qué podemos sacar de este producto?

En un entorno empresarial cada vez más competitivo y cambiante, el seguro de personas clave se presenta como una herramienta esencial para salvaguardar el futuro de las organizaciones. Proporciona no solo una red de seguridad financiera, sino también tranquilidad ante la incertidumbre. Invertir en este tipo de seguro es, sin duda, una decisión estratégica que puede marcar la diferencia entre la continuidad y el estancamiento de una empresa.



PLANES

Plan	Límite / Base de cálculo	Garantías	Plazo máximo / indemnización	Período de carencia
Incapacidad Total Temporal ITT	Salario anual o un % hasta el plazo contratado	Indemnización Límite Máximo	12 meses	60 Días
Incapacidad Total Permanente ITP	Salario anual o un % hasta el plazo contratado	Indemnización Límite Máximo	5 veces el salario	12 Meses

IBERIAN INSURANCE GROUP NOMBRA A FERNANDO MOLANO COMO NUEVO NATIONAL SURETY MANAGER.

Fuente: Redacción.

Iberian Insurance Group ha anunciado la promoción de **Fernando Molano** como National Surety Manager, consolidando su estrategia de crecimiento y especialización en el área de Caución. **Molano**, que se unió a la compañía en 2018 como Surety Underwriter, ha desempeñado un papel clave en la consolidación de este ramo dentro de la empresa.

Con formación en finanzas, contabilidad y administración de empresas, **Molano** ha destacado por su capacidad para desarrollar soluciones estratégicas y su compromiso con la evolución del negocio. En su nueva posición, liderará la expansión del área de Caución, con el objetivo de seguir ofreciendo productos innovadores y adaptados a las necesidades del mercado.



Un reconocimiento al talento interno.

Fernando Molano ha expresado su entusiasmo ante este nuevo desafío:

"Este nombramiento es un reconocimiento al trabajo de estos años y lo asumo con ilusión y responsabilidad. Desde **Iberian** seguiremos apostando por la excelencia en Caución, consolidando nuestra posición en el mercado y ofreciendo las mejores soluciones a corredores y clientes."

Por su parte, **Darío Spata**, CEO de **Iberian Insurance Group**, ha resaltado el valor de esta promoción dentro de la compañía:

"Sus años de aprendizaje, compromiso y dedicación han dado como resultado un profesional excepcional. Para **Iberian**, contar con **Fernando** en este rol es un orgullo y una muestra de nuestra apuesta por el talento, la juventud y la pasión por lo que hacemos."

Compromiso con el crecimiento y la especialización

Este nombramiento se enmarca dentro del plan de crecimiento de **Iberian Insurance Group**, reforzando su posición como referencia en el sector de las MGAs en España y consolidando su compromiso con corredores y partners aseguradores.

YARE MENDOZA, NUEVA DIRECTORA DE SUSCRIPCIÓN EN SSR IBERIA.

Fuente: LinkedIn.

SSR Iberia anuncia el nombramiento de Yare Mendoza como nueva Directora de Suscripción. Con más de 15 años de experiencia en el sector asegurador, Yare ha jugado un papel clave en la evolución de la compañía, destacándose por su liderazgo, visión estratégica y profundo conocimiento del mercado.

Desde su incorporación, ha contribuido significativamente al crecimiento de **SSR Iberia**, fortaleciendo la gestión de riesgos y la suscripción. En esta nueva etapa, su labor será fundamental para seguir impulsando la innovación y mejorar la propuesta de valor para los clientes.



EL AUGE DE LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN EN EUROPA: UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN CRECIMIENTO POR WIIRE.

Fuente: Redacción.

En los últimos años, las Managing General Agencies (MGAs) han emergido como uno de los segmentos más dinámicos y en crecimiento del sector asegurador en Europa. Su enfoque innovador en la suscripción de riesgos y su capacidad de adaptación a las necesidades del mercado han consolidado su papel clave en la cadena de valor del seguro.



Factores clave del crecimiento de las MGAs

El éxito de las MGAs en Europa se debe a varios factores:

- **Flexibilidad y especialización:** han sabido aprovechar su capacidad para enfocarse en nichos específicos, como el seguro cibernético y los proyectos de energías renovables.
- **Avances tecnológicos:** la digitalización y el uso de inteligencia artificial han optimizado los procesos de suscripción y mejorado la experiencia del cliente.
- **Cambios regulatorios:** las recientes normativas han impulsado a las aseguradoras a buscar modelos más eficientes, donde las MGAs juegan un papel estratégico.
- **Interés de los inversores:** el modelo escalable y su bajo requerimiento de capital han atraído inversiones de fondos de capital riesgo y private equity.
- **Enfoque en el cliente:** la capacidad de diseñar productos a medida ha permitido a las MGAs responder con agilidad a las demandas del mercado.

Crecimiento y expansión en cifras;

El mercado de MGAs en Europa ha experimentado un crecimiento superior al 20% anual en los últimos cinco años, superando ampliamente el crecimiento del 11% del sector de corretaje. En 2024, las MGAs suscribieron más de 250.000 millones de euros en primas a nivel global.

Si bien el modelo ha estado tradicionalmente más desarrollado en Estados Unidos y Reino Unido, Europa ha acelerado su crecimiento, con 500 MGAs operando en mercados clave como Alemania, Francia, Italia y España. En estos países, han ganado relevancia productos especializados como caución, energías renovables y ciberseguros.

Un modelo con oportunidades estratégicas:

Para las aseguradoras, las MGAs representan una vía eficiente para acceder a mercados específicos sin necesidad de inversiones internas significativas. Por su parte, los reaseguradores pueden aprovechar el conocimiento especializado de las MGAs en la selección y gestión de riesgos. Además, brokers e inversores ven en este modelo una opción de alto rendimiento con un crecimiento sostenido.

Desafíos y perspectivas:

A pesar de su éxito, las MGAs enfrentan retos como el cumplimiento normativo, la alineación con sus aseguradoras y el mantenimiento de la disciplina en suscripción. No obstante, para aquellas que logren superar estas barreras, las recompensas son significativas.

El futuro del sector parece prometedor, con un aumento en las asociaciones estratégicas entre aseguradoras y MGAs, así como un interés creciente en fusiones y adquisiciones. Con un modelo basado en la innovación, la tecnología y la especialización, las MGAs están redefiniendo la industria aseguradora y consolidándose como una apuesta de negocio sólida en el panorama actual.

Cristina Rivas, CEO de **Wii Re**, concluye:

"El auge de las MGAs en Europa no es solo una tendencia, sino una transformación del sector asegurador. Ahora es el momento de aprovechar esta oportunidad y ser parte del futuro de los seguros."



DARKDATA SE UNE AL MARKETPLACE DE IMEUREKA PARA FORTALECER LA CIBERSEGURIDAD EN EL SECTOR ASEGURADOR.

Fuente: LinkedIn.



IMEureka ha anunciado la incorporación de **DarkData** a su ecosistema digital, ampliando así su oferta de soluciones especializadas en gestión de riesgos cibernéticos, análisis forense digital y resolución de ciberincidentes.

DarkData es una compañía pionera en detección, prevención y respuesta ante amenazas cibernéticas, con una destacada experiencia en la resolución de ataques tipo ransomware. Su integración en **IMEureka** permitirá a los mediadores de seguros acceder a herramientas avanzadas de ciberseguridad, reforzando la protección de sus clientes ante los crecientes riesgos digitales.

Desde **IMEureka** han expresado su satisfacción con esta nueva alianza, destacando el papel clave de la innovación en la evolución del sector asegurador. **Martín Brea**, representante de **DarkData**, ha apostado por esta colaboración como una vía para acercar soluciones tecnológicas eficaces a los profesionales del seguro. Con esta incorporación, **IMEureka** reafirma su compromiso con la digitalización del sector, facilitando el acceso a herramientas que mejoran la competitividad de los mediadores y elevan la calidad de los servicios ofrecidos a los clientes.

Brokers Amigos de ASASE



HOWDEN GROUP ALCANZA LOS 3.010 MILLONES DE LIBRAS EN INGRESOS Y REFUERZA SU EXPANSIÓN GLOBAL.

Fuente: Seguros News.

Howden Group supera los 3.000 millones de libras en ingresos y refuerza su crecimiento global.

Howden Group ha presentado sus resultados financieros del ejercicio cerrado el 30 de septiembre de 2024, con un crecimiento del 23% en ingresos ajustados, alcanzando los 3.010 millones de libras, y un Ebitda ajustado de £922,2 millones. El crecimiento orgánico se situó en el 15%, consolidando su tendencia de expansión.

Crecimiento y expansión internacional

El grupo creció en todas sus divisiones:

- Broking: +14%
- Reaseguro: +30%
- Agencia de suscripción (Dual): +6%

El talento ha sido clave en este crecimiento, con la incorporación de nuevos equipos en áreas estratégicas y la expansión en Australia, Grecia, Medio Oriente, Singapur y Japón.

Además, en 2024 **Howden** completó 65 adquisiciones en mercados clave como Países Bajos, Dinamarca y Francia, expandiendo su presencia a 55 países. También llevó a cabo una refinanciación total, la emisión de un bono High Yield y la ampliación de líneas de crédito, con 650 nuevos empleados accionistas, elevando la cifra total a 5.300.

¿Cuál es el siguiente paso? ¿Qué visión de futuro ven los de Howden?

David Howden, CEO del grupo, destacó que este 30º aniversario marca un hito importante:

“Superamos los £3.000 millones en ingresos y logramos un crecimiento orgánico de dos dígitos por cuarto año consecutivo. Nuestro éxito se basa en la calidad del equipo, la atracción de talento y la construcción de un negocio sostenible. Seguiremos apostando por el crecimiento orgánico, adquisiciones estratégicas e inversión en talento”.



ALBROKSA LANZA EL CLUB ALBROKSA, UNA PLATAFORMA INNOVADORA DE FIDELIZACIÓN Y CAPTACIÓN DE CLIENTES.

Fuente: Seguros News.

Albroksa Correduría de Seguros, en colaboración con **Affinity Soluciones**, ha presentado el **Club Albroksa**, una plataforma diseñada para fortalecer la relación entre los delegados franquiciados y sus asegurados, ofreciendo beneficios exclusivos y nuevas oportunidades de negocio.



**club
albroksa**

Entra y disfruta
de los beneficios
DE NUESTRO CLUB

 clubalbroksa.com

Este programa de fidelización permite a los clientes acceder a descuentos, cashback y promociones en más de 500 marcas, mientras que los franquiciados pueden diferenciar su oferta con un valor añadido más allá del seguro tradicional. Actualmente, los 170 delegados de **Albroksa** podrán utilizar esta herramienta para reforzar su vinculación con los más de 60.000 asegurados de la correduría.

Beneficios clave para los franquiciados:

- Más interacción con los clientes gracias a las promociones y ventajas del Club.
- Mayor fidelización y reducción de la sensibilidad al precio.
- Herramienta innovadora para la captación de nuevos asegurados.
- Posibilidad de llegar a pequeñas empresas y asociaciones con una oferta diferencial.

Ventajas para los asegurados:

- Los clientes registrados en el Club podrán acceder a:
- Ahorros exclusivos en más de 500 marcas.
- Cashback directo, permitiéndoles recuperar dinero en sus compras.
- Sorteos, incentivos y regalos especiales.
- Ofertas y beneficios adicionales en seguros.

Desde **Albroksa** destacan que el proceso es sencillo e intuitivo, permitiendo a los asegurados registrarse en la plataforma y comenzar a disfrutar de sus beneficios de manera inmediata. Con esta iniciativa, la correduría refuerza su compromiso con la innovación y la mejora de la experiencia del cliente, aportando un valor diferencial en el mercado asegurador.

ENTREVISTA A...

1. La primera pregunta que siempre me gusta hacer a todos mis entrevistados es: ¿Quién es Ivonne García y como llega el mundo del seguro a tu vida?

Es una mujer curiosa, risueña y trabajadora a quien le encanta su trabajo. Graduada de derecho, pero hace ya algunos años que no ejerzo...

Hace 13 años, de pura casualidad llegué a Exsel y desde entonces cada día es un aprendizaje nuevo. He tenido suerte de conocer grandes profesionales del sector durante todo este tiempo.

2. Como directora General de Exsel por más de 8 años, ¿cuáles han sido los mayores desafíos que has enfrentado en la dirección de Exsel? ¿Nos podrías comentar como los solventaste?

Tengo 2 muy desafíos muy marcados: 1-La evolución del equipo. Dirigir distintas generaciones ha sido un reto. La forma de dirigir un equipo anteriormente es muy distinta de la forma actual. Estamos creando comunidad. Una comunidad sólida y diversa donde cabemos todos.

2- La Digitalización. En Exsel creemos en los procesos sencillos y eficaces. Migrar de la forma manual de hacer las cosas a la digital, ha sido y es un reto. Lo hemos solventado con mucha paciencia, comunicación y lo más importante trabajo en equipo.

3. Tenemos claro que la competencia en cuanto al sector de las agencias de suscripción ha ido aumentando con el paso de los años ¿Qué factor diferenciador crees que aporta Exsel a los Brokers y al mercado en general?

En Exsel nos gusta la competencia. Creemos que es sana y buena para todas las agencias porque nos mantiene alerta y creativos. Nosotros aportamos expertise, flexibilidad y soporte al corredor. Todos nuestros productos han surgido de inquietudes o como solución a necesidades de los corredores. La relación profesional con nuestros clientes, los corredores, es muy estrecha. Nos gusta ser parte de la solución a los problemas de nuestros clientes.

4. Según tu perspectiva ¿Cómo ves al mercado de las agencias de suscripción de aquí a 5 años? ¿Crees que habrá cambios significativos en cuanto a la dinámica del sector?

Cuando Exsel empezó, teníamos que desgastarnos explicando a los corredores que era una agencia de suscripción y sus funciones. La mayoría no quería hacer negocios con nosotros porque desconfiaban. Esto ya es el pasado, estamos en un momento muy dulce positivo para las agencias de suscripción y desde ASASE se hace una excelente labor para darnos más visibilidad a todas las Agencias socias.



Mirando al futuro positivamente, creo que nacerán nuevas agencias de suscripción y se fusionarán otras Agencias. Además, la relación con el regulador es cada vez mejor y la vía de comunicación más directa. Algo muy importante para todas las agencias, tanto las que ya llevamos tiempo como las nuevas que se creen. En cuanto a la asociación ASASE, ya estamos viendo el interés que despierta en el mercado y la buena acogida que está teniendo. Seguiremos juntos, dando pasos firmes en este sector.

5. ¿Cuál es tu plan ideal para desconectar en vacaciones?

Playa, playa y playa.

6. ¿Tienes alguna fobia?

Sí, las Cucarachas.

7. ¿Cuál es tu postre preferido?

Un Helado artesanal italiano, me gustan todos los sabores.

8. Si existiera la reencarnación, ¿en qué te reencarnarías?

Sin duda, en un Gato doméstico y por pedir, que viva en la playa...

BUZÓN DE SUGERENCIAS DE ASASE.

En ASASE queremos que la opinión de los socios cuente, para ello hemos puesto a disposición de estos un **buzón de sugerencias**.

En este espacio, socios como partners podrán compartir información y noticias para futuros boletines, ideas para formaciones, sugerencias para nuevos proyectos o consultas y peticiones.

¡¡Participa y comparte tus ideas hoy mismo!!

INICIATIVA BROKERS AMIGOS.

Recordar a los socios que aún estamos en contacto con vosotros para esta iniciativa. Nos gustaría que la participación en esta propuesta sea más activa para llegar a los objetivos propuestos en la última asamblea. Para poder llegar a 1 broker por agencia necesitamos el contacto directo no solo con vosotros socios, sino también con vuestros brokers elegidos. Si aun no has participado en esta iniciativa, les animamos que lo haga poniéndose en contacto con nuestro Director de Operaciones a través del mail o bien por vía telefónica

PRESENTAMOS EL OCTAVO EPISODIO DE NUESTRO PODCAST.

Ya tenéis en Spotify el octavo episodio del Podcast de **ASASE**, en esta ocasión contamos con el gran profesional **Andrés Martínez**, director del Área Legal de **DUAL IBÉRICA** para hablar sobre la historia y evolución de las agencias de suscripción, dando un panorama internacional sino también nacional del desarrollo de esta industria. Podéis disfrutar de este episodio **aquí**.

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS



PARTNERS



Y BROKERS AMIGOS

